

MIKROFINANS: FRA HELT TIL KJELTRING? F



ROY MERSLAND er postdoktor ved Universitetet i Agder, Institutt for økonomi hvor han har ansvar for Ph.D.-programmet i International Management. Hans forskningsfelt er først og fremst knyttet til internasjonal ledelse og bedriftsøkonomiske analyser av mikrofinansbanker. Han har publisert en rekke artikler i anerkjente internasjonale forskningstidsskrift, og har i tillegg lang praktisk erfaring fra mikrofinansbransjen i Latin Amerika, Afrika og Asia.



R. ØYSTEIN STRØM er professor i bedriftsøkonomi ved Høgskolen i Oslo og Akershus, Oslo. Han er cand.philol. med hovedfag i historie, Universitetet i Oslo 1978, og dr.oecon. med spesialisering i finansiell økonomi fra BI Norwegian School of Management i 2008. Han arbeider for tiden med problemstillinger innenfor «corporate governance» (eierstyring) og finansmarkeder, spesielt med anvendelse i mikrofinans, men også med belønningssystemer for ledere.

SAMMENDRAG

Motivert av den senere tids kritikk av mikrofinans, blant annet slik den fremkom i en dokumentar kalt «Fanget i mikrogjeld» som ble sendt på NRK i november 2010, undersøker vi i denne artikkelen hvorvidt mikrofinanstilbyderne (MFlene) krever uforholdsmessig høye renter, hvorvidt profittjaget er økende, og om MFlene beveger seg bort fra de fattige kundesegmentene. Våre funn indikerer at snarere enn å være en bransje med høy fortjeneste så sliter bransjen med høye kostnader og lav inntjening. Vi finner også at fokuset på å betjene fattige kunder ikke endres over tid. Mikrofinans er en bransje i sterk vekst. Hvorvidt økt tilgang på mikrofinans

fører til en fastlåst økonomi med lite innovasjon, lav produktivitet og stor uformell sektor, er problemstillinger som i svært liten grad er diskutert i litteraturen, men som bør gjøres til gjenstand for flere studier i fremtiden. For egen del føler vi oss rimelig trygge på at finansiell intermediasjon, altså at sparepenger lokalt blir gjort tilgjengelig som utlån lokalt, har noe for seg også for fattige mennesker. Men et entydig fokus på å nå de fattigste bør erstattes av et kombinert fokus hvor også små og mellomstore bedrifter bør bli betjent av MFler. Mulighetene for innovasjon og økt produktivitet er tross alt bedre i små og mellomstore bedrifter enn i mikrobefrifter.

1 INNLEDNING

Etter at Mohammad Yunus og Grameen Bank fikk Nobels Fredspris i 2006, har mikrofinans blitt et allment og velkjent begrep. I det alt vesentligste har oppmerksomheten vært positiv, og mulighetene mikrofinans gir for å løfte fattige mennesker ut av fattigdom, har blitt trukket frem. Likeledes har mikrofinans som

investeringsområde fått økt oppmerksomhet, og her i Norge har blant annet investeringsfondet Norwegian Microfinance Initiative (NMI) på 600 millioner kroner blitt til som et samarbeid mellom private virksomheter (KLP, DnB NOR, Storebrand og Ferd) og det offentlige (Norfund og Norad).

Den siste tiden har imidlertid mikrofinansbransjen blitt utsatt for betydelig negativ omtale både internasjonalt og her i Norge. 30 november 2010 viste blant annet NRK dokumentaren «Fanget i mikrogjeld», som satte mikrofinans generelt og Mohammad Yunus spesielt i et grelt lys. Ikke bare ble det hevdet at Yunus hadde misbrukt norske bistandsmidler, men det ble også satt spørsmålsteget ved hvorvidt tilgang på mikrofinans har positiv effekt på fattige menneskers liv og familieøkonomi.

For Yunus sin del har dokumentaren fra NRK blitt hans bane. Selv om norske myndigheter raskt var på banen og frikjente Yunus for anklagene om misbruk av bistandsmidler, har hans motstandere brukt saken til å få han fjernet som leder av Grameen Bank. Likeledes har statsministeren i Bangladesh, Sheikh Hasina, anklaget Yunus for «sucking blood from poor borrowers» med henvisning til de høye rentene som mikrofinans kunder må betale. Helten har blitt en kjeltring.

Milford Bateman, som er en av de skarpeste internasjonale kritikerne av mikrofinans, og som også ble intervjuet på den nevnte NRK dokumentaren, hevder at den opprinnelige, subsidierte Grameen-modellen er forlatt til fordel for full kommersialisering og evne til å drive selvstendig uten ekstern bistand (Bateman, 2010). Kommersialiseringen kaller Bateman for den «nye bølgen» i mikrofinans. Han hevder (s. 3): «Just as on Wall Street, we now find 'new wave' microfinance increasingly defined by unethical profiteering, greed, irresponsible risk-taking, speculation and 'microcredit bubbles'.» Hvis Bateman (2010) har rett i sine påstander, vil vi observere at mikrofinansbankene (som regel kalt *Micro Finance Institutions* – MFIs) krever uforholdsmessig høye renter på sine utlån, at de har altfor høy fortjeneste, og at de kritikkverdige forholdene blir verre over tid. I denne artikkelen bruker vi tallmateriale fra 405 MFIs i 73 land for å undersøke gehalten i Batemans (2010) påstander. Våre funn indikerer at snarere enn å være en bransje med høy fortjeneste så sliter bransjen med høye kostnader og lav inntjening. Vi finner også at fokuset på å betjene fattige kunder ikke endres over tid.

Denne artikkelen er organisert som følger. I del 2 gir vi en introduksjon til mikrofinans, og vi gjengir noe av den kritikken som har fremkommet den senere tiden. I del 3 undersøker vi hvorvidt mikrofinansbransjen opererer med store fortjenester, mens vi i del 4 undersøker

hvorvidt det i bransjen er et stigende profittjag. Del 5 analyserer om bransjen er i ferd med å bevege seg bort fra de fattige kundesegmentene. Våre konklusjoner presenteres i del 6.

2 KORT OM MIKROFINANS

2.1 MIKROFINANS I HISTORIEN

Mikrofinans blir ofte presentert som noe Mohammad Yunus begynte med i Bangladesh i 1976. Fra sin egen lomme lånte han da ut 27 US dollar for å styrke arbeidskapitalen i småvirksomhetene til 42 kvinner i landsbyen Jobra (Yunus, 1998). Siden den gang har inntrykket festet seg om at Yunus «fant opp» mikrofinans, og at mikrofinans handler om å gi fattige mennesker, spesielt kvinner, kortsiktige lån for å styrke deres forretningsinitiativer.

Men selvsagt har det opp gjennom historien vært mange initiativ før Yunus som har skreddersydd banktjenester for fattige mennesker (se for eksempel omtalt seks historiske banksystemer for fattige i Hollis og Sweetman (1998)). Og selvsagt etterspør fattige mennesker flere banktjenester enn kun kapital i form av lån til sine forretningsvirksomheter. For eksempel sto det i innbydelsen til dannelsen av Norges første sparebank – Christiania Sparebank i 1822: «... saa at den mindre Formuende kan have Noget at tage til ved at begynde en Næringsvei, Indtræde i Ægteskap, paa Nødens Dag eller i den besværelige Alderdom.» Våre egne sparebanker ble med andre ord til som verktøy i kampen mot fattigdom (Mersland, 2011), og sparing har en minst like viktig plass som lån i fattige menneskers finansielle behovshierarki. Collins mfl. (2009) gir en god innføring i fattige menneskers finansielle dagbøker og deres behov for forsikrings- og betalingstjenester, sparefasiliteter og lån til husbygging, utdanning, krisehåndtering samt til finansiering av forretningsvirksomhet. Finansielle tjenester for fattige er altså langt mer enn mikrolån for forretningsvirksomhet.

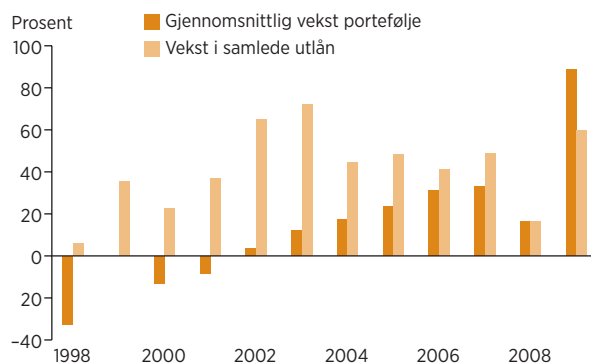
På 1970-tallet vokste mikrofinans frem på flere steder drevet frem av flere idealistiske pionerer med sterke ønsker om å bekjempe fattigdom (Mersland og Strøm, 2011). Samtidig ble mikrofinans til som en respons på feilslåtte statlig subsidierte kredittprogrammer hvor mislighold av lån over 50 prosent snarere var regelen enn unntaket (Hulme og Mosley, 1996). Fokuset var derfor i stor grad å designe systemer med gode insentiver for tilbakebetaling. Ofte ble lånerne organisert i

lånegrupper hvor medlemmene innbyrdes garanterte for hverandre (Armendariz og Morduch, 2010). Mange tror fortsatt at mikrolån er ensbetydende med gruppegarantier, men som vi vil vise senere, har dette endret seg betydelig de siste årene fordi fattige mennesker som regel foretrekker individuelle ordninger (Mersland og Strøm, 2008a).

2.2 UTBREDELSE AV MIKROFINANS

De seneste årene har det vært en formidabel vekst i mikrofinansmarkedet. Nærmere 2000 MFier rapporterer nå sine data til www.mixmarket.org, den ledende webplattformen for informasjon om MFier. Figur 1 viser veksten i deres låneportefølje.

FIGUR 1 Vekst i samlede utlån og den gjennomsnittlige vekst i utlånsporteføljer til MFier som rapporterer til www.mixmarket.org 1998 til 2009.



Figuren viser at veksten i den samlede utlånsportefølje har vært positiv i hvert år. I flere år har veksten vært på mellom 40 og 60 prosent. I gjennomsnitt vokste utlånsporteføljen årlig med 41,5 prosent. Dette kan selvsagt skyldes at flere MFier har kommet til. Men vi ser at veksten i den enkelte MFI har vært sterk, med en gjennomsnittlig årlig vekstrate på over 20 prosent i flere år. Den gjennomsnittlige veksten for alle år er på 14,3 prosent. Selv i kriseåret 2008 er vekstratene positive. I 2009 viste det seg at antallet MFier sank, fra 1 348 til 1 139. På samme tid økte utlånene sterkt. Dette førte til den sterke veksten i den gjennomsnittlige vekstraten det året.

Ikke bare har antall MFier, låneportefølje og mikrofinans kunder vokst betydelig. De senere årene har det også vokst frem en stor mengde vestlige investerings-

fond som spesialiserer seg på å finansiere MFier. Her i Norge er Norfund, NMI og Strømmestiftelsen de mest kjente finansieringsaktørene på mikrofinansarenaen. Likeledes er det nå flere internasjonale nettverksorganisasjoner, serviceleverandører og eiere av MFier. For eksempel styrer og eier Misjonsalliansen store MFier i Bolivia, Ecuador og Vietnam.

Ingen datasett dekker hele mikrofinansbransjen, og ingen datasett er helt representativ for MFier. Til det er bransjen for differensiert. For eksempel har fattige mennesker i århundrer organisert sine egne ordninger hvor 10 til 50 personer kommer sammen for å spare og låne ut penger seg imellom (se Bouman (1995) for en introduksjon til slike uformelle banksystemer). Her i Norge vil noen være kjent med blant annet CARE sitt arbeid med spare- og lånegrupper. Det er en arbeidsform som bygger på og videreutvikler slike eldgamle finansieringssystemer som Bouman omtaler. Ellers går den kooperative bankhistorien tilbake til 1850, da de første spare- og kredittkooperative ble dannet i Tyskland. Utover 1900-tallet spredte kooperativbevegelsen seg til blant annet Afrika, Latin-Amerika og Asia. Resultatet er at det i dag finnes hundretusenvis av spare- og kredittkooperativer hvor de langt fleste har kun noen hundretalls eller i beste fall noen få tusen medlemmer. Bare i India er det registrert over hundre tusen slike kooperativer, men ingen vet hvor mange av dem som er operative. I praksis er de fleste kooperativer så små og ukjente at de ikke fanges opp i noen datasett. Heller ikke de kommersielle bankene som i økende grad inkluderer mikrofinans i sin markedssegmentering, fanges opp i datasett over tilbydere av mikrofinans. I for eksempel Ecuador utgjør nå mikrofinanslån over ti prosent av låneporteføljen til landets kommersielle banker (Finanstilsynet i Ecuador, www.superban.gov.ec).

Mens det i tiårene 1950–1980 i det vesentligste var statlige banker som betjente fattige mennesker (ofte bønder) med kreditt, er bransjen i dag dominert av private aktører. Tre eierskapsformer dominerer: private aksjeselskaper (33,5 prosent i vårt materiale), stiftelser/NGOer (50,9 prosent) og medlemsbaserte kooperativer (14,9 prosent). Mersland og Strøm (2008b) viser at fokus på sosiale eller finansielle mål ikke er påvirket av eierskapsform. Også kommersielle aksjeselskaper betjener fattige kunder, og NGOer, som er avhengig av å dekke sine kostnader for å overleve på sikt, har fortjeneste på linje med aksjeselskapene.

TABELL 1 Karakteristika ved MFler. Beløp i amerikanske dollar, forholdstall (f.eks. ROA) i prosent. MFler med gjennomsnittslån lavere enn USD 20 og høyere enn USD 10 000 er fjernet.

VARIABEL	GJENNOMSNIITT	MEDIAN	STANDARDVAVIK	MIN.	MAKS.	OBS.
Gjennomsnittslån	681,0	386,5	845,8	21,0	8 776,0	1 474
Kvinnepreferanse	46,8	0,0	50,0	0,0	100,0	449
Andel kvinnelige lånere	70,9	70,0	25,5	0,0	100,0	233
Lånekunder	12 750,7	5 607,0	26 314,3	20,0	394 462,0	1 461
Ansatte	85,0	50,0	132,5	2,0	1 873,0	1 397
Eiendeler (mill. USD)	6,0	2,7	9,7	0,0	14 400,0	1 462
Utlån (mill. USD)	4,3	2,0	6,1	0,0	5 970,0	1 472
Egenkapital/eiendeler	39,9	37,3	29,7	-157,1	100,0	1 461
ROA	0,9	2,7	12,3	-99,0	34,2	1 432
AROA	-2,0	-0,1	14,4	-118,2	119,5	801
MFens alder	9,4	8,0	6,8	0,0	79,0	1 465

ROA er return on assets, årets driftsresultat delt på eiendeler. AROA er ROA justert for subsidier.

2.3 TYPISKE MFI-KARAKTERISTIKA

Det meste av forskningen på mikrofinans foregår på spesialiserte MFler med målsetninger om både å nå ut til fattige mennesker for å bekjempe fattigdom og om å være finansielt bærekraftige. Denne todelte bunnlinjetanken gjør mikrofinans til et spesielt interessant forskningsfelt. I vårt forskningsarbeid gjør vi bruk av et selvkonstruert datasett. Per i dag består materialet av 405 spesialiserte MFler i 73 land. Materialet er hentet inn fra ratingbyråer, altså av en tredjeparts representant. Rapportene fra ratingbyråene er offentlig tilgjengelige på www.ratingfund2.org. Dataene er altså ikke oppgitt av MFens selv. Ved hver rangering henter byrået inn data for inneværende år og for de nærmeste årene forut for ratingåret. Dessuten har flere av MFene gjennomgått en slik rangering flere ganger, noe som har resultert i opptil åtte observasjoner for en MFI. Det vanligste antallet er fire år, men en del MFler har rapportert bare for ett år. Ratingene er foretatt på ulike tidspunkt i intervallet. Den første rangeringen i vårt datasett ble foretatt i år 2000, den siste i 2010. Siden man samler inn data for ratingåret og de nærmeste foregående, betyr det at vi har data fra 1998 til 2010. Dataene har vist seg å holde høy kvalitet, og artikler basert på datasettet er publisert i flere anerkjente internasjonale tidsskrift. Basert på datasettet presenterer vi i tabell 1 typiske karakteristika ved MFler.

En typisk MFI er liten målt i antall lånekunder, ansatte og låneportefølje, den gir små lån, den gir mest lån til kvinner, den har svak lønnsomhet, men høy andel egenkapital, og den er bare åtte år gammel. Men samtidig er den typiske MFI vanskelig å finne. Viser at der er store forskjeller mellom minimums- og maksimumsverdiene i tabell 1. For eksempel er det laveste antall ansatte to, og det høyeste 1 873. Slike store avstander må forventes når bransjen er ung og MFiene er på ulike utviklingsstadier, og når MFiene i stor grad har lokal forankring.

Mikrofinans er kjent for gruppelån (Ghatak og Guinnane, 1999), det vil si at en gruppe personer er solidarisk ansvarlige for den enkeltes lån. Betales ikke lånet, får ingen gruppemedlemmer et nytt lån. Men i vårt materiale viser det seg at individuelle lån er vanligere. 26,1 prosent av MFiene tilbyr bare et individuelt lån, 19,4 prosent bare gruppelån, mens 54,5 prosent tilbyr begge hovedformer.

Andre forhold ved lånekontrakten har fått mindre oppmerksomhet. Lånet er typisk lite, det har kort tilbakebetalingstid, og renter og avdrag betales hyppig, ofte hver uke. Dermed er MFien lite eksponert overfor den enkelte kunde, og den lærer raskt hvilke kunder som er pålitelige.

De fleste MFler opererer i et marked hvor private utlånere finnes. Årsrenten på disse lånene er gjerne over

100 prosent. Veksten i mikrofinans truer disse lokale privatutlånerne og etter hvert også etablerte banker. Rajan og Zingales (2003) påpeker at slike etablerte eliter kan bruke sine politiske forbindelser til å begrense veksten til nykommere. Dette kan være en forklaring på hvorfor mikrofinans opplever problemer fra politisk hold i en del land.

2.4 EFFEKTEN AV MIKROFINANS

Inntil for få år siden tok nok de fleste for gitt at ved å gi fattige mennesker tilgang på lån, ville de oppleve økonomisk utvikling. Innen akademia har det derimot lenge pågått en debatt om hvorvidt tilgang på lån til personer som for det meste opererer i uformell sektor, er klok økonomisk utviklingspolitikk. Det er svært vanskelig å isolere effekten av et lån. Mange andre faktorer kan være avgjørende for det økonomiske utbyttet en person får av sin forretningsvirksomhet. Enda vanskeligere er det å undersøke hvorvidt voksnestilgang på mikrolån påvirker barns utdannelse eller kaloriinntak, noe som faktisk ofte har vært gjenstand for undersøkelser. I det alt vesentligste konkluderer tidligere undersøkelser med at tilgang på mikrofinans, enten lån eller sparing, har positiv effekt på fattige mennesker økonomiske aktivitet og liv (Goldberg, 2005; Odell, 2010).

Det synes nå som det er rimelig grad av enighet om at utbredelse av sparing er positivt i kampen mot fattigdom, og at også lån kan være nyttig for å sikre konsumglatting (Rosenberg, 2010). Konsumglattinger for fattige mennesker av vital viktighet siden inntektene deres er svært fluktuerende. Men hvorvidt tilgang på lån øker fattige menneskers inntekter, er fortsatt omdiskutert. Diskusjonen har de seneste par årene vært spesielt intens etter at flere avanserte eksperimentstudier, hvor en gruppe personer har mottatt lån, mens en kontrollgruppe ikke har fått, har vist at det er vanskelig å identifisere økonomisk effekt av lånene (se Rosenberg (2010) for en oversikt over studier). Diskusjonen har også tiltatt etter at Roodman og Morduch (2009) gjen tok studiet til Pitt og Khandker (1998), publisert i den anerkjente *Journal of Political Economy*, som inntil da hadde vært verdens mest gjengitte studium som bekreftet effekten av mikrolån. Med hjelp av nyere og mer avanserte statistiske metoder viser Roodman og Morduch at effekten som Pitt og Khandker fant, ikke eksisterer og i verste fall er negativ. Pitt besvarer kri-

tikken med at Roodman og Morduch i sitt studium har gjort grunnleggende statistiske feil, og at funnene fra hans studium i 1998 virkelig er korrekte. Aller siste nytt er at Roodman og Morduch har «lagt seg flate» og innrømmet sin feil (<http://financialaccess.org/node/3697>). I den grad historien om Pitt & Khandker vs. Roodman & Morduch kan brukes til noe, så er det at å drive med statistikk på fattige menneskers økonomi er svært vanskelig.

Det finnes også noen studier på makronivå. Levine (2005) sin oversikt over litteraturen viser en positiv sammenheng mellom utbredelsen av finansielle tjenester i et land og dets økonomiske utvikling. Han viser også at jo større andel av en befolkning som har tilgang på finansielle tjenester, jo mindre er de økonomiske forskjeller i befolkningen. Den voldsomme veksten vi har sett i mikrofinans fra figur 1, tyder på at kundene finner mikrofinans nyttig. De kunne jo valgt å ikke ta lånet.

Bateman (2010) hevder at mikrofinans som utviklingsverktøy ikke virker, og at hele bransjen er overtatt av neoliberalistiske krefter uten tanke for fattige menneskers forgoðtbefinnende. Etter vår mening er det meste av Batemans kritikk dårlig begrunnet, men på ett område reiser han viktige spørsmål. Er det virkelig slik at fattige mennesker ønsker å drive småvirksomheter av alle slag? Er det ikke misbruk av et lands arbeidskraft å la de fleste personer operere i uformell sektor med lav produktivitet? Ønsker ikke heller fattigfolk flest seg en vanlig lønnet jobb? Disse spørsmålene til Bateman er betimelige.

2.5 KRITIKK AV MIKROFINANS

Ikke bare har mikrofinans den siste tiden blitt kritisert for ikke å holde det den lover – å bekjempe fattigdom – mye annet har også kommet frem. Høsten 2010 ble det meldt om at en 40 år gammel familiefar hadde begått selvmord i den fattige delstaten Andhra Pradesh i India som følge av at han ikke var i stand til å betale tilbake et mikrolån tilsvarende USD 333 med 36 prosent årlig rente. Familien skyldte samtidig over det dobbelte til en lokal pengeutlåner til over 50 prosent årlig rente (*The Economist*, 09.12.2010). En medvirkende årsak ser ut til å ha vært en overdreven ivrig innndriving av mikrolån. Denne saken har satt fart i diskusjonene om parallelle lån, harde innkrevingsmetoder og høye renter.

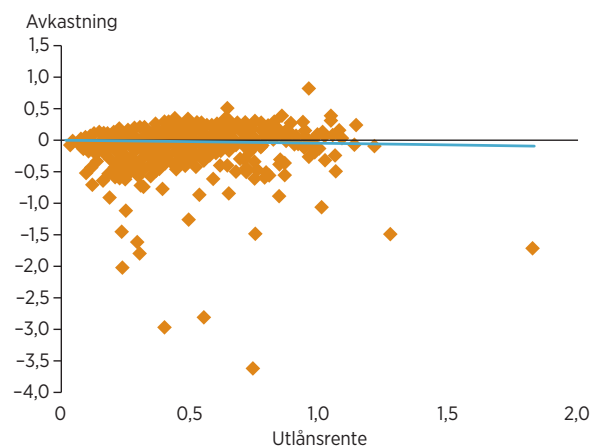
TABELL 2 Avkastning, utlåns- og lånerenter, driftskostnadsandel og tap på lån i prosent sammen med MFlens gjennomsnittslån og størrelse fordelt etter lånemetode. MFlens størrelse er samlede eiendeler i millioner USD. Alle MFler 1998 til 2009.

VARIABEL	GJENNOMSNITT	MEDIAN	STANDARDVARIASJON	MIN.	MAKS.	OBS.
Utlånsrente	40,0	35,5	19,6	4,0	182,5	1 245
Innlånsrente	7,6	6,5	7,6	0,0	96,0	1 243
Driftskostnader portefølje	33,1	23,8	30,7	1,5	425,5	1 245
Tap på lån	2,3	0,5	9,3	0,0	258,2	1 241
Avkastning	-3,0	2,2	26,2	-365,6	81,2	1 242

La oss se nærmere på enkeltelementene. Innlånskostnadene er altså i gjennomsnitt på 7,6 prosent av porteføljen. Vi legger merke til at den laveste kostnaden er på 0,0 prosent. Det skyldes at mange MFler kun opererer med egenkapital som ofte er gavekapital fra vestlige donorer, eller de låner penger gratis, det vil si at den lave innlånsrenten inneholder et betydelig subsidielement. For de som låner inn penger internasjonalt, ligger renten som regel på +/-10 prosent i USD avhengig av landrisiko og institusjonell risiko. Ofte tilkommer skatter og avgifter forbundet med internasjonale innlån på 1–3 prosent. Innlånskostnadene er med andre ord betydelig høyere enn i norske og vestlige banker selv om 10 prosent ikke kan sies å være et høyt rentenivå for penger plassert i land som Ecuador eller Uganda. Også driftskostnadene er svært høye. For hver 100 USD MFien låner ut, har den utgifter på 33,1 i gjennomsnitt. Til forskjell fra vestlige banker utgjør driftskostnadene en langt større andel av kostnadene enn finansieringskostnadene. I Mersland og Strøm (2010) vises sammenhengen mellom små lån og høye driftskostnader. Høye driftskostnader er med andre ord forbundet med det markedet mikrofinans ønsker å betjene – nemlig fattige mennesker. Men som tabell 2, viser er det stor forskjell mellom de mest effektive og de mindre effektive MFiene. Tapsrisikoen utgjør 2,3 prosent av porteføljen. Sammenlignet med tapsrisikoen i vestlige banker er likevel dette høyt. For eksempel var tap på utlån i norske banker første halvår 2010 på 0,27 prosent, historisk sett et høyt nivå (Finanstilsynet, okt. 2010).

Tabell 2 viser altså lav lønnsomhet i MFiene. Der som MFiene først og fremst søker høy fortjeneste, bør det være en sammenheng mellom utlånsrenten og avkastningen. Figur 2 viser sammenhengen i vårt datamateriale.

FIGUR 2: Sammenhengen mellom utlånsrente og avkastning i 1 242 MFler.



Figuren viser en trendlinje i materialet. Denne er altså omtrent helt flat, med en start på 0,0 prosent avkastning, og med en svak *negativ* helning. Det viser seg at over hele intervallet av utlånsrenter (høyeste er altså 182,5 prosent) er avkastningen samlet på omkring 0,0 prosent avkastning. Den høyeste utlånsrenten følges ikke av den høyeste avkastningen, og den laveste avkastningen motsvares ikke av den laveste utlånsrenten. En tolkning kan være at MFiene, på grunn av sine sosiale målsetninger, søker en tilfredsstillende, og ikke en maksimal, avkastning.

Tabell 2 og figur 2 tyder på at MFiene har to store utfordringer. For det første bør de bli mer lønnsomme, det vil si at driftsresultatet heller bør gå opp enn ned. I flere banker betyr dette at utlånsrenten må økes. For det andre er driftskostnadene høye. Utlånsrenten blir ikke lavere før MFiene er i stand til å redusere driftskostnadene. Bankene bør bli mer «gjerrige», mer kostnadsbevisste. Samtidig, for å redusere de relative kostnadene

I mange markeder er det i dag slik at fattige mennesker kan velge mellom mange lånetilbydere. I latinamerikanske byer er det nå ofte vanlig at mikrofinans kunder har minst to lån fra forskjellige banker. Dette aktualiserer problemer med forgjelding, ikke ulikt gjeldsslave- og forbrukslånsdebatten i Norge. Vi ser dette som et tegn på at mikrofinansbransjen i mange markeder er i ferd med å gå inn i en mer moden fase, og behovet for offentlig regulering øker. Derfor ser vi nå i svært mange land at det utformes lover og regler for MFier. Utfordringen er å gjøre dette på en slik måte at det ikke hindrer videre vekst i bransjen. I for eksempel Ecuador er det innført rentetak på mikrolån og spesielt til huslån. Dette har ført til at MFier har måttet slutte å betjene de fattigste kundesegmentene på grunn av kostnadene forbundet med små lån, og de har måttet slutte å gi boliglån. God regulering i land med svak offentlig sektor er en vanskelig øvelse, og ofte er det de som lovverket skal beskytte, som i praksis må bære de største kostnadene – som i Ecuador, hvor de fattigste nå blir utestengt fra lånemarkedet.

En annen kritikk av mikrofinans som også Bateman (2010) frembærer, er at det i noen tilfeller har vært enkeltpersoner som har tjent store penger på mikrofinansstransaksjoner. Mest kjent er banken Compartamos i Mexico som gikk på børs i 2007. Privatpersoner kunne innkassere en gevinst på 150 millioner USD på en lånevirkosomhet med rundt 100 prosent rente på lån til fattige mennesker, mens oppbyggingen av banken i hovedsak ble finansiert av vestlige givere.

Høye renter har vært et ømtålig tema i mikrofinans helt siden 1980-tallet. Som sagt kalles Yunus nå en blod-suger av Bangladesh sin statsminister med henvisning til høye renter på mikrolån. Folk flest, spesielt i Norge, overraskes nok av en snittrente i mikrofinansbransjen på rundt 40 prosent, som vi viser i neste del av artikkelen. Er dette å utnytte fattigfolk?

3 HØYE MARGINER?

Kritikken fra Bateman (2010) er altså at MFiene har forlatt sine idealistiske formål til fordel for en Wall Street-aktig jakt på fortjeneste. Spørsmålene er altså om MFienes utlånsrente er for høy, og om lønnsomheten er for god i bransjen.

En måte å finne ut om det er noe substans i kritikken på, er å ta utgangspunkt i MFienes driftsresultat. MFiene driver for det aller meste med utlån. På sin

utlånsportefølje har de et driftsresultat som fremkommer på følgende måte

$$\text{Driftsresultat} = \text{utlånsrente} \times \text{utlån} - \text{innlånsrente} \times \text{innlån} - (1) \text{ driftskostnader} - \text{tap på lån}$$

Driftsresultatet er altså forskjellen mellom renteinntekter på den ene siden og rentekostnader, driftskostnader og tap på lån på den andre. Man kan ikke diskutere om utlånsrenten er høy eller lav uten å ta hensyn til de kostnader som virksomheten har. Innlånskostnaden dekker både lån MFien har fra investeringsfond så som NMI, og innskudd fra innskytere. Som nevnt har relativt få MFier muligheter for innskudd, i overkant av 35 prosent i våre data. For mange MFier kommer storparten av finanseringen fra internasjonale investeringsfond. Tap på lån er lån som MFiene har gitt opp å inndrive, altså virkelige, konstaterte tap, og inkluderer ikke avsetninger for mulige, fremtidige tap.

For å få sammenlignbare tall deler vi alle termer i profittfunksjonen over med MFienes utlånsportefølje, kalt lån i ligningen. Det gir oss den relative størrelsen som en andel av låneporteføljen, og vi uttrykker det hele i prosent. Vi får dermed:

$$\text{Avkastning} = \text{utlånsrente} - \text{rentekostnadsandel} - \text{driftskostnadsandel} - \text{tapsrisiko} (2)$$

Vi beregner de ulike elementene i denne ligningen med hjelp av våre data. Tabell 2 presenterer funnene:

Med start i utlånsrente og fratrullet kostnader kommer man frem til avkastning. Utlånsrenten er altså i gjennomsnitt 40,0 prosent med en median noe lavere, 35,5 prosent. Vi har tatt med medianen fordi variablene ikke er normalfordelte. Disse 40,0 prosent skal dekke rentekostnader (7,6 prosent), driftskostnader (33,1 prosent) og tap på lån (2,3 prosent). Avkastningen er følgelig negativ, i gjennomsnitt -3,0 prosent. Gjennomsnittstallene er påvirket av ekstremverdier, for eksempel er den laveste avkastningen -365,5 prosent. Følgelig viser mediantallene penere tall med en lavere utlånsrente og en høyere avkastning enn gjennomsnittsverdiene. Sett under ett kan den høye utlånsrenten forklares for størstepartens vedkommende med høye driftskostnader. Men maksimumsverdien til avkastningen viser at Bateman (2010) har rett i at noen MFier driver med høye overskudd.

bør MFİene vokse, siden det er betydelige stordriftsfordeler i bransjen (Mersland og Strøm, 2011). Med sin raske vekst bør dette være innenfor rekkevidde for flere MFİer. Selv om innlånskostnadene referert i tabell 2 tyder på at disse i gjennomsnitt er lave, er marginalkostnaden for disse som sagt ofte på 10 prosent eller høyere. Dette skyldes høye kostnader forbundet med å hente finansiering internasjonalt. De MFİene som finansieres med sparing eller i lokale pengemarkeder, oppnår ofte betydelig reduksjon i sine finansieringskostnader. For å få lov til å tilby sparing trengs det i de fleste markeder lisens fra regulerende bankmyndigheter. Flere MFİer holder i disse dager på med å bli omgjort til regulerte banker (Ledgerwood and White, 2006).

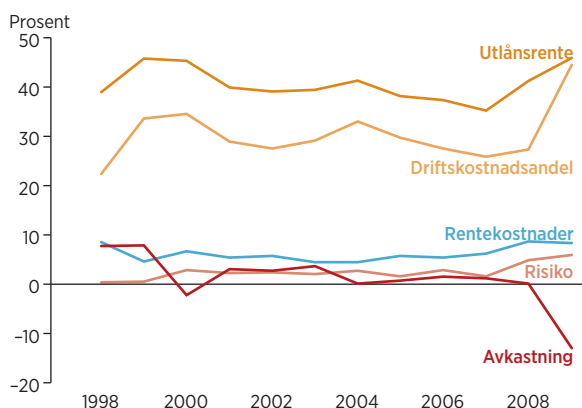
4 STIGENDE PROFITTJAG?

Forrige avsnitt viser at MFİene heller viser for lav lønnsomhet enn for høy, og at utlånsrenten antakelig i flere tilfeller er for lav. I dette avsnittet ser vi på muligheten for at utlånsrenter og lønnsomhet har forandret seg over tid, det vil si vi er opptatt av dynamiske sammenhenger. Bateman (2010) mener jo at mikrofinansens «andre bølge» er kjennetegnet av et større jag etter fortjeneste.

Er endringene i lånerente og andre størrelser store fra år til år? Som før kan man ikke se utlånsrenter og lønnsomhet adskilt fra kostnadene i virksomheten. Vi følger derfor alle elementene i avkastningssammenhengen (2) over flere år. Figur 3 viser årlige gjennomsnitt over hele perioden og kan altså gi en pekepinn om tendenser. Tallene er mest usikre i begynnelsen og slutten av perioden, ettersom vi har færrest data for årene 1998–1999 og 2008–2009.

Den gjennomsnittlige tendensen er at utlånsrentene og driftskostnadene er på vei nedover inntil finanskrisen, og at rentekostnadsandelen og tapsrisikoen er svakt stigende. Følgelig viser det seg at avkastningen er lav og fallende i gjennomsnitt gjennom hele perioden. Utslagene først og sist i perioden er altså mest usikre. Likevel er det logikk i utviklingen. Utlånsrentene faller inntil finanskrisen og skyter så i været. MFİenes rentekostnader er økende, om enn svakt, etter hvert som subsidierte lån faller bort og bankene blir mer selvstendige. Økningen i driftskostnadsandelen på slutten av perioden er vanskeligere å forklare. Her kan spesielle forhold gi store utslag i de få observasjonene dette året. Enda vanskeligere er det å forstå den høye økningen i 2004, midt i en periode da utvalget er som bredest.

FIGUR 3 MFİenes lånerente, kostnader, risiko og avkastning fra 1998 til 2009.



Økningen i utlånsrenter og tapsrisiko mot slutten av perioden er forståelig når vi tar hensyn til finanskrisen. På nytt er bildet av en bransje ute av kontroll vanskelig å forene med tallgrunnlaget.

Det kan være farlig å presentere utvikling over tid slik det her er gjort, fordi MFİene er vurdert på ulike tidspunkt i perioden. Det er altså ikke tall for alle MFİer fra begynnelse til slutt som ligger til grunn. Et typisk forløp er at tallene for MFİen starter en gang i perioden og varer noen år, varierende fra ett som det laveste til åtte som det høyeste. Ikke-representative utslag i enkeltår kan derfor forekomme. Likevel er det mange observasjoner i perioden fra 2000 til 2008.

Hvis det er en trend i dataene, vil vi vente at avkastning, utlånsrente og kostnader viser ulike tall i enkeltår. Vi kan enkelt teste om det er slike forskjeller i de enkelte år med en enveis ANOVA-test. Tabell 3 viser testresultatene for de enkelte kalenderår som vi har oppgaver for.

F-verdiene i tabellen viser at det er forskjeller i enkeltår for utlånsrente, driftskostnader og avkastning, men ikke for rentekostnader og tap på lån. Dette bekrefter inntrykket fra figur 3. Med slike forskjeller i sentrale verdier er det interessant å spørre om hvilken retning variablene beveger seg i, eller om dette er støy omkring et stabilt gjennomsnitt. Vi kan gjøre dette ved å foreta en regresjon av utlånsrenten, avkastningen og ROA som avhengige variabler og MFİens alder som forklaringsvariabel. Hvis rentenivået og lønnsomheten i MFİene er stigende, vil vi vente at koeffisienten for MFİens alder er positiv. Tabell 4 viser resultatene fra

TABELL 3 En enveis ANOVA-test på om avkastning, utlånsrente og kostnader er ulike i de enkelte år. Gjennomsnittsverdier for hver MFI.

	UTLÅNSRENTE	RENTE KOSTN.	DRIFTS KOSTN.	TAP PÅ LÅN	AVKASTNING
F	3,930	1,090	10,650	0,580	2,500
\$p\$-verdi	0,021	0,338	0,000	0,563	0,084
Bartlett	0,000	0,000	0,000	0,000	0,022
Observasjoner	365	357	371	308	366

TABELL 4 Forklarer MFIs alder størrelsen på utlånsrente, avkastning og ROA. Estimert på grunnlag av måling av tilfeldige effekter og justering for hver MFIs standardfeil. Alle koeffisienter er signifikante på 1 prosents nivå.

	AVHENGIG VARIABEL		
	UTLÅNSRENTE	AVKASTNING	ROA
MFI-alder	-0,004	0,004	0,003
HDI	0,237	0,369	0,225
Konstant	0,285	-0,297	-0,159
R ²	0,051	0,036	0,049
N	1 194	1 191	1 424
MFIer	319	318	382

HDI er *Human Development Index* fra Utviklingsbanken.

regresjonene, hvor vi har tatt hensyn til at dataene har en panelstruktur, det vil si at vi har flere observasjoner fra hver MFI, og hvor vi har tatt med en kontrollvariabel for landets utviklingsnivå.

Tabell 4 viser altså at utlånsrenten har en tendens til å gå ned, mens avkastning og ROA øker etter hvert som MFIs alder blir eldre. Øker MFIs alder med ett år, reduseres utlånsrenten med noe under en halv prosent, og avkastning og ROA stiger tilsvarende. Samtidig viser den lave R² at spredningen rundt regresjonslinjen er svært høy. Andre, utelatte variabler må trekkes inn for å forklare utlånsrente, avkastning og ROA.

I motsetning til hva Bateman (2010) hevder, kan vi altså ikke bekrefte at profittjaget har blitt mer fremtredende i de siste årene. Det viser av endringer i perioden, er enklere å forklare med endringer i økonomiske betingelser, slik som rente- og driftskostnader.

5 SVAKERE TILBUD TIL FATTIGE?

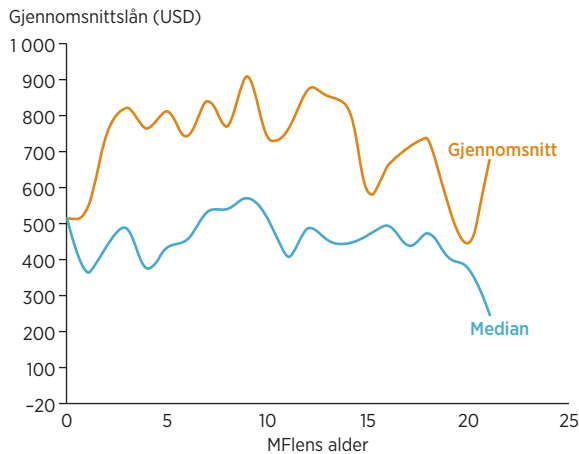
Når MFIs ut til fattige mennesker og til små virksomheter i utviklingsland? En måte å måle dette på er å sammenligne inntekten til dem som faktisk får lån,

med inntektsnivået i distriktet. Vi må imidlertid bruke indirekte metoder. En viktig målestokk for tilbud til fattige er størrelsen på lånet (Schreiner, 2002). Fattige mennesker og små virksomheter kan bare ta opp små lån. En hypotese er derfor at jo lavere gjennomsnittslån MFIs tilbyr, jo bedre når MFIs frem til fattige mennesker og små virksomheter med sine tilbud.

Mersland og Strøm (2010) studerer utviklingen i MFIs gjennomsnitts- og medianlån sammen med hva som kan forklare MFIs tilbud av små lån. Gjennomsnittslånet er definert som låneporteføljen delt på tallet på lånekunder. For å få sammenlignbare tall på tvers av alle de 73 land vi har oppgaver for, justeres gjennomsnitts- og medianlånet for forskjeller i kjøpekraft. Videre fjernes de høyeste gjennomsnittslånene, det vil si lån på over USD 10 000, for at ikke disse skulle forstyrre beregningene. Figur 4 viser gjennomsnitts- og medianlånet fordelt etter MFIs alder:

Det viser seg altså at gjennomsnitts- og medianlånet heller går ned enn opp med MFIs alder. Det samme gjentar seg dersom vi fordeler lånene etter kalenderår, slik vi gjorde i figur 3. Heller enn å forlate segmentet av

FIGUR 4 Gjennomsnittlig lån og lånets median fordelt etter MFIens alder. 1 089 observasjoner.



fattige mennesker og små virksomheter, tyder tallene på at MFIfene forsterker sitt nærvær i dette kundesegmentet.

Vi har laget en forklaringsmodell med startpunkt i ligning 1. Denne gang delte vi alle leddene i relasjonen med tallet på lånekunder. Vi kom frem til følgende signifikante hovedresultater da modellen ble beregnet med faste effekter regresjon:

$$\text{Gj.sn.lån} = 0,54 \times \text{driftsres./kunde} + 0,85 \times \text{driftskostn./kunde} + \text{kontrollvariabler}$$

Siden man kan vente en høy sammenheng mellom driftsresultat og driftskostnader per kunde, estimeres sammenhengen med instrumenter, som denne gangen stort sett er hentet fra transformasjoner av forklaringsvariablene samt et sett av variabler som representerer landeffekter.

Gjennomsnittslånet øker altså med et høyere driftsresultat og med høyere driftskostnader per kunde. Estimeringen gjøres med standardiserte variabler, som betyr at vi kan sammenligne effektene. Driftskostnader

betyr altså mest. Dersom MFIfen er i stand til å redusere kostnaden per kunde, vil den nå ut til flere fattige med små lån. Figur 4 viser at det er nettopp det som er i ferd med å skje.

Vi prøver også modellen på andre målestokker for lånetilbud til fattige, det vil si lånemetode (individuell eller gruppelån), hovedmarked (urbant eller ruralt) og MFIfens hang til å foretrekke kvinnelige lånekunder. Det antas i mikrofinanslitteraturen (Schreiner 2002) at gruppelån, lån i rurale regioner og lån til kvinner er nært knyttet til lån til fattige mennesker. Disse avhengige variablene er binære, det vil si at de må estimeres med logistisk regresjon. Vi finner at driftskostnader per kunde er viktigere enn driftsresultat per kunde, og sammenhengen er slik at jo høyere driftskostnadene er, jo mer foretrekker MFIfen å låne til enkeltpersoner, til urbane kunder og til mannlige kunder. Igjen ser vi altså at lavere driftskostnader per kunde fører MFIfen til å yte mer lån til fattige mennesker.

Vi kommer altså tilbake til driftskostnader som den store utfordringen til MFIfen. Skal MFIfene oppfylle sin sosiale misjon på lang sikt, må de holde et vaksomt øye med kostnadene.

KONKLUSJON

Motivert av den senere tids kritikk av mikrofinans har vi i denne artikkelen undersøkt hvorvidt MFIfene krever uforholdsmessig høye renter, hvorvidt profittjaget er økende, og om MFIfene beveger seg bort fra de fattige kundesegmentene. Basert på tallmateriale fra 405 MFIfen i 73 land indikerer våre funn at snarere enn å være en bransje med høy fortjeneste så sliter bransjen med høye kostnader og lav inntjening. Vi finner også at fokuset på å betjene fattige kunder ikke endres over tid. Fattige menneskers høye etterspørsel etter finansielle tjenester viser at mikrofinans har kommet for å bli. For å sikre en bærekraftig mikrofinansbransje trengs det økt fokus på kostnadseffektivitet. M

REFERANSER

- Armendariz, B. og J. Morduch (2010). *The Economics of Microfinance*. 2. utg. Cambridge, Mass.: MIT Press.
 Bateman, M. (2010). *Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London: Zed Books.

- Bouman, F.A.J. (1995). ROSCA: On the origin of the species. *Savings and Development*, 19: 117–147.
 Collins, D., J. Morduch, S. Rutherford og O. Ruthven (2009). *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

- Freixas, X. og J.-C. Rochet (2008). *Microeconomics of Banking*, 2. utg. London: MIT Press.
- Ghatak, M. og T.W. Guinnane (1999). The Economics of lending with joint liability: Theory and practice. *Journal of Development Economics*, 60: 195–228.
- Goldberg, N. (2005). *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know*. Washington D.C: Grameen Foundation USA.
- Hollis, A. og A. Sweetman (1998). Microcredit: What Can we Learn from the Past? *World Development*, 26 (10): 1875–1891.
- Hulme, D. og P. Mosley (1996). *Finance against Poverty*, vol. 1. London: Routledge.
- Ledgerwood, J. og V. White (2006). *Transforming Microfinance Institutions*. Washington: The World Bank and The MicroFinance Network.
- Levine, R. (2005). Finance and Growth: Theory and evidence. I P. Aghion og S.N. Durlauf (red.). *Handbook of Economic Growth*, kap. 12, s. 865–934. Amsterdam: Elsevier North-Holland.
- Mersland, R. (2011). The governance of non-profit micro finance institutions – lessons from history. *Journal of Management and Governance*, i trykk.
- Mersland, R. og R.Ø. Strøm (2008a). Myths in microfinance. I M.P. Feldman og G.D. Santangelo (red.). *New Perspectives in International Business Research*, s. 207–227. Bingley, UK: Emerald/JAI.
- Mersland, R. og R.Ø. Strøm (2008b). Performance and trade-offs in microfinance institutions – Does ownership matter? *Journal of International Development*, 20(5): 598–612.
- Mersland, R. og R.Ø. Strøm (2010). Microfinance mission drift? *World Development*, 38(1): 28–36.
- Mersland, R. og R.Ø. Strøm (2011). The past and future of innovations in microfinance. I D. Cumming (red.). *The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance*. New York: Oxford University Press.
- Odell, K. (2010). *Measuring the Impact of Microfinance*, s. 1–38. Washington: Grameen Foundation.
- Pitt, M.M. og S.R. Khandker (1998). The impact of group-based credit programs on poor households in Bangladesh: Does the gender of participants matter? *Journal of Political Economy*, 106: 958–996.
- Rajan, R.G. og L. Zingales (2003). The great reversals: The politics of financial development in the twentieth century. *Journal of Financial Economics*, 69(1): 5–50.
- Roodman, D. og J. Morduch (2009). *The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence*, s. 1–50. Washington: Centre for global development.
- Rosenberg, R. (2010). Does microcredit really help poor people? I: *Focus Note*, s. 1–8. CGAP, Washington.
- Schreiner, M. (2002). Aspects of outreach: A framework for discussion of the social benefits of microfinance. *Journal of International Development*, 14: 591–603.
- Yunus, M. (1998). *Banker to the Poor*. London: Aurum Press.

Arne Selvik STYREVERDEN

«Med et elegant språk og rikholdige, gjenkjennelige eksempler trekker siviløkonomen og sosiologen Selvik paralleller fra styrene i barnehager, idrettslag og småbedrifter til de medieprofilerte, børnoterte eller store statlige selskaper....». [...] «Styrelitteraturens lykkepille»! Lena Amalie Hamnes, Prosa 2/2011

Boken *Styreverden* tar for seg prosessene i moderne styrever og viser hvordan styret kan utvikles til å gi konkrete bidrag til bedriftenes resultater. Forfatteren setter søkelyset på hvordan norske styrever, for bedrifter og institusjoner, strever med å finne en konstruktiv og verdiskapende rolle. Om styret ikke fantes, ville noen merke forskjell?

ISBN 978-82-450-0407-6 | 153 sider | Kr 359,-
Fagbokforlaget 2009



FAGBOKFORLAGET

www.fagbokforlaget.no > e-post: ordre@fagbokforlaget.no > ordretelefon: 55 38 88 38

